

Dirigentes de sete entidades estaduais analisaram as principais mudanças no ramo e projetaram o cenário para o pós-pandemia

Organizado pelo CVG-SP, o inédito encontro virtual que reuniu sete entidades estaduais especializadas em seguro de pessoas, no dia 15 de outubro, trouxe uma visão abrangente das transformações no ramo e ajudou a delinear o cenário para o futuro. Com foco nas principais tendências, os dirigentes do CSP-BA, CSP-MG, CVG-ES, CVG-RJ, CVG-RS, CVG-SP e ISB Brasil (PR) debateram desde a ascensão do seguro de pessoas até as mudanças provocadas pela tecnologia – na subscrição de riscos, distribuição etc. –, apontando caminhos para o desenvolvimento.

Sob a mediação da jornalista Kelly Lubiato, editora da revista Apólice, e com transmissão ao vivo pelo canal do CVG-SP na internet, o evento foi realizado em duas etapas. Na primeira, os dirigentes responderam questões relacionadas ao presente e futuro do seguro de pessoas. Na segunda rodada, as perguntas vieram dos veículos da mídia especializada em seguros que apoiaram o evento: Apólice, Cobertura, CQCS, Insurance Corp, JNS, JRS, Roncarati, Seg News, Segurador Brasil, Seguro Nova Digital, Seguro Total, Seguros em Foco e Sonho Seguro.

Tendências

A pandemia ajudou a acelerar a transformação digital no seguro de pessoas, segundo a percepção da presidente do Clube de Seguros de Pessoas e Benefícios do Estado da Bahia (CSP-BA), Patrícia Jacobucci. Ela concluiu que o setor de seguros sempre foi digital e que deverá avançar nessa área. Para o presidente do Clube Vida em Grupo Espírito Santo (CVG-ES), Antonio Santa Catarina, a venda digital de seguros “é um processo irreversível, que deverá baratear o custo do seguro”.

A pandemia despertou o interesse do consumidor pelo seguro vida? “Nesse novo normal a prioridade é preservar vidas, disse o presidente do Clube Vida em Grupo Rio de Janeiro (CVG-RJ),

Octávio Perissé. Ele elogiou as seguradoras que decidiram indenizar os sinistros provocados por covid-19 e também a agilidade dessas empresas na rápida adaptação ao home office.

Em relação ao futuro do ramo, a presidente do Clube de Seguros de Vida e Benefícios do Rio Grande do Sul (CVG-RS), Andréia Araújo, constatou que a pandemia trouxe um senso de urgência na contratação do seguro que o consumidor não tinha. “Talvez, este seja o maior legado, o de fazer o consumidor pensar no futuro e ser mais previdente”, disse.

Se no passado, o processo de subscrição de riscos era binário – aceita ou não aceita riscos –, hoje, com a incorporação de novas tecnologias, os riscos até então excluídos passaram a ter mais chance de aceitação. Esta é a percepção do presidente do Clube Vida em Grupo São Paulo (CVG-SP), Silas Kasahaya. “Com base nos dados disponíveis, hoje, já é possível fazer uma avaliação precisa do risco”, disse.

Na visão de João Paulo Mello, presidente Clube de Seguros de Pessoas de Minas Gerais (CSP-MG), os corretores, principalmente, devem focar suas vendas no segmento de pequenas e médias empresas. Para Joceli Pereira, presidente do Instituto Superior de Seguros e Benefícios Brasil (ISB Brasil), com sede em Curitiba (PR), é possível melhorar a formação dos profissionais. “As entidades que proporcionam essa formação precisam se voltar para a produção de conhecimento e o fomento de pesquisas”, disse.

Imprensa especializada pergunta

Carlos Pacheco, da revista Insurance Corp, quis saber se a tecnologia será a melhor estratégia no relacionamento entre corretores e clientes. Patrícia Jacobucci respondeu que sim, mas ressaltou que a venda consultiva não acabará. “O cliente precisará cada vez mais de um consultor”, disse. Já Joceli Pereira respondeu a Júlio Pereira, da Seguros em Foco, se a tecnologia pode melhorar a regulação de sinistros. “Agora, a indenização é a entrega do produto e a tecnologia veio para efetivar esse processo”, disse.

William Antony, da JRS Digital, perguntou sobre a tendência de crescimento do seguro de pessoas no pós-pandemia. João Paulo Mello alertou para a necessidade de melhorar produtos e condições para aumentar a penetração. “Nisso, temos de ser disruptivos, pensar diferente”, disse. Ele cogitou, inclusive, produtos direcionados para outros públicos, como o microsseguro.

Na mesma linha, Antonio Santa Catarina respondeu ao jornalista Sergio Guerra, da revista Seguro Nova Digital, que para aumentar a penetração do seguro de vida é preciso focar no nicho de profissionais liberais, informais e de baixa renda. Para tanto, a distribuição digitalizada, a seu ver, abrirá caminhos, facilitando a cobrança. “As insurtechs estão aí para encontrar uma solução para isso”, disse.

“Seguros e benefícios estão em alta e isso não vai mudar. Daqui para frente é crescimento total”. Esta foi a resposta de Octávio Perissé ao questionamento do jornalista Kleber Ferreira, do CQCS. Ele acrescentou que o desenvolvimento do seguro de pessoas tem sido fomentado pela demanda do consumidor, que também está mudando. Perissé comentou, ainda, a necessidade de desenvolver o microsseguro para atender, principalmente, as famílias das vítimas fatais da pandemia. “Muitas estão desamparadas”, disse.

“Na pandemia, o mercado de seguros brasileiro está em linha com outros países?”. Esta foi a pergunta de João Carlos Labruna, da revista Segurador Brasil, respondida por Andréia Araújo. Ela, que participou recentemente de evento da Limra/Loma, confirmou: “não estamos descolados do resto do mundo”. Sobre a decisão das seguradoras de cobrirem o risco de covid-19, ela disse: “Isso mostra o quão importante é o ramo vida e o quão comprometido o mercado de seguros está”.

A última pergunta veio da jornalista Denise Bueno, do Blog Sonho Seguro, que questionou a impossibilidade de contratação de nova apólice do seguro de doenças graves para o consumidor que já teve sinistro, mesmo diante do avanço da medicina. Silas Kasahaya reconheceu essa

dificuldade, mas ressaltou que a subscrição personalizada traz a tendência de aceitação de casos mais comuns, como diabetes, infartos.

“É um privilégio participar de evento tão importante, em que reunimos, pela primeira vez, os presidentes de sete entidades especializadas. Espero que seja o primeiro de muitos”, disse Kasahaya. Ele também cumprimentou os professores pelo seu dia, além dos corretores e securitários que também comemoram a data em outubro. “Estou terminando a gestão no CVG-SP e este evento fechou com chave de ouro”.

Fonte: Márcia Alves, em 19.10.2020